

# **La acústica como herramienta de facturación**

**Que un restaurante no pierda el sabor y la onda eso es la habilidad de un creativo lo que ahora relataremos en netamente técnico y administrativo.**

Esta novedosa herramienta puede ser una valiosa adquisición para los gastronómicos, requiere de tecnología e intuición, no es solo **lana de vidrio** la solución al problema del sonido (ruidos) como muchos imaginan. El diseño de la oreja de un ser humano puede darnos una idea que las formas son uno de los factores a tener en cuenta en un espacio para un tratamiento acústico.

En la actualidad en hoteles, los restaurantes, cafés aun muchos son los manager's que no se han dado cuenta aun -que las habitaciones en la hotelería y los restaurantes en la gastronomía- que los establecimientos que han sido tratados acústicamente- con el criterio de mejorar los sonidos- están siendo elegidos por los clientes con mucho mas frecuencia de los que carecen de este "pequeño" detalle.

Nos parece importante que incorporar el tratamiento acústico aportara a mejorar la facturación de un hotel y/o un restaurante que se precie en el futuro como tal.

**Continuemos con un poco de leyenda....para entender las "herramientas" de las que hablo...**

El principio de este relato que es producto de mi imaginación pero no creo estar lejos de lo que sucedió.

Imagino los ventiladores de techo- diría a principio de siglo - los que estaban en los antiguos locales, las viejas paletas girando, su ruido su frescura... estos aparatos que se veían las películas de Bogard en el África rodeadas de bronce, según el modelo -y sigo imaginando- estos fueron en algún momento de la historia la novedad tanto en las casa como en los locales, no sabían que serian una herramienta de facturación...

Seguramente los primeros locales que los adoptaron para beneficiar a sus clientes trabajaron con más éxito que quien no lo tenía.

Si esta novedad - el ventilador de techo - aumentó la facturación de algún comerciante en su momento nos deja como balance y como pista que los aportes de novedades junto con las sorpresas siempre son bien recibidas por los clientes.

Transcurrían los años 60... cuando con el **Aire Acondicionado** sucedió algo similar. Que con el ventilador de techo.

Frente a la novedad de esta herramienta al principio en esos años los clientes preferían un restaurante que tuviera aire acondicionado se comiera bien o no... tanto placer producía en esos días calurosos de Buenos Aires, o esas noches insoportables en la ciudad, que ese restaurante facturaba si o si y recuperaba la inversión de un buen equipo con creces.

Los equipos eran costosos y ocupaban un lugar físico hoy impensado, pero el cantinero o gastronómico que se jugaba a instalarlo ganaba, ganaba con creces...

Los clásicos encargados de la gastronomía tradicional, los restaurantes y bares más típicos, como siempre, le llevo muchísimo más tiempo aceptar o darse cuenta del cambio

Siguieron con el "ventilador" hasta que llegó una etapa de la gastronomía que o incorporaban el aire acondicionado o corrían peligro de grandes pérdidas,... recién en los años 80 donde se hizo más accesible poder invertir en Aire Acondicionado recién entonces esa gastronomía comenzó a tener el fresco que un cliente merecía y exigía....esperaron 20 años para iniciar el cambio.

La acústica es la nueva herramienta como lo fue el ventilador como lo sigue siendo el AA.... la historia se repite, esperemos que para incorporar el tratamiento acústico no les lleve tanto tiempo.

Un ejemplo de restaurante que diseñe con tratamiento acústico es **Bis a Bis** sito en Arenales 1468 CF.

Ricardo Plant